

Resumen

Aspectos teóricos

El presente trabajo es una propuesta metodológica para la enseñanza de español de la negociación, desde un punto de vista teórico, lingüístico y cultural, con un enfoque comunicativo.

Como base para la teoría se han tomado principalmente fuentes de Internet. Dicha parte teórica presenta, en primer lugar, los tipos de negociadores y las características de un buen negociador. Después se introducen las partes de la negociación y los cometidos propios de cada una de ellas. Somos conscientes de que el profesor de español no es un especialista en negociaciones, por ese motivo incluimos el material que consideramos más importante, sin profundizar en exceso. Procurando, además, que los textos sean también una excusa para presentar nuevo vocabulario y estructuras.

Desde el punto de vista lingüístico, se pretende enseñar a los alumnos a distinguir expresiones propias de la lengua formal e informal. Además, se les ofrece la terminología básica para comprender producciones orales y escritas del mundo de los negocios relacionadas con la negociación. No se quieren descuidar tampoco los elementos extralingüísticos propios de estas situaciones, por ello, entrarán en contacto con el protocolo de la negociación, la importancia del lenguaje no verbal y las diferencias interculturales.

Metodología

Esta unidad didáctica pretende integrar las cuatro destrezas durante el proceso de enseñanza-aprendizaje, favoreciendo las interacciones orales, y ajustándose lo más posible a situaciones de comunicación reales.

En el desarrollo de la unidad se incluyen textos sobre los que hay actividades de pre-lectura, con el fin de activar la motivación de los alumnos y predisponerles al trabajo que se les pedirá. Tras las lecturas se realizan ejercicios orales y escritos de comprensión general y concreta del texto. Los ejercicios de vocabulario se han incluido con la finalidad de consolidar la adquisición de los tecnicismos y el nuevo vocabulario en general que ha aparecido.

Entre las actividades de post-lectura se introducen juegos de rol en los que los alumnos ponen en práctica los contenidos aprendidos. Estos juegos son parte de las herramientas de autoevaluación. Se han elaborado, además, dos ejercicios de autoevaluación para que reflexionen sobre sus interacciones, su competencia lingüística y sociocultural. Se pretende con ellos desarrollar su espíritu de autocrítica favoreciendo, de este modo, el deseo de mejora y superación.

La unidad didáctica incluye un vídeo que contiene una negociación formal. Ésta aparece en la última parte de la unidad, ya que queremos asegurarnos de que los alumnos ya conozcan y dominen las competencias necesarias, con el fin de enfrentarse en condiciones óptimas a esta muestra de lengua. La profundidad en la que se quiera trabajar la proyección la dejamos en manos del profesor, el cual decidirá, en base al tiempo de que disponga y a los objetivos que se haya marcado, si quiere trabajar todos o sólo algunos de los aspectos propuestos en la parte del profesor.

El campo de las negociaciones comerciales es amplio y complejo. Somos, pues, conscientes de que la parte trabajada en esta unidad es tan sólo una pequeña muestra de todo lo que se puede hacer. Esperamos, sin embargo, que le resulte útil al profesor que decida utilizarla, y que despierte su interés y el de sus alumnos, promoviendo, así, futuras "incursiones" en este interesante mundo.

Bibliografía

Barroso, C. (2003), "Cómo trabajar las cuatro destrezas en la clase de E/LE", *Actas del VIII Encuentro de Profesores de Español en Eslovaquia*, Bratislava, Embajada de España, Agregaduría de Educación.

Moreno, C. (2004), " De la gramática pedagógica a la gramática del alumno. De la teoría a la práctica", *Actas del IX Encuentro de Profesores de Español en Eslovaquia*, Bratislava, Embajada de España, Agregaduría de Educación.

Alayón Gómez, J. *Semiología del Gesto aplicada a procesos de negociación y mediación*, Caracas, Universidad Central de Venezuela.
(Disponible en: <http://www.monografias.com/trabajos16/semiologia-del-gesto/semiologia-del-gesto.shtml>)

Aulafacil.com, "Características del negociador", *Técnicas de negociación*
(En: <http://www.aulafacil.com/Tecneg/Lecc-2.htm>)

Cinco estilos de negociación
(En: http://www.mific.gob.ni/docushare/dscgi/ds.py/Get/File-4903/CINCO_ESTILOS.doc)

Wikipedia, La enciclopedia libre
(En <http://es.wikipedia.org/wiki/Negociaci%C3%B3n>)